



CARLO SCETTINO

Via G.M. Agnesi, 10 – 20135 MILANO · +39.335.8199197

c.schettino@circlenetwork.it · c.schettino@winefood.biz

LinkedIn: <https://www.linkedin.com/in/carlo-schettino-094106/>

Skype: carloschettino

Consulente Senior esperto del Marketing Strategico in particolare nella Wine Industry di alta qualità ho sempre lavorato con particolare specializzazione nelle Start Up o nel rilancio di iniziative imprenditoriali. Ho ricoperto ruoli di Temporary Management o Business Development Manager con esperienze internazionali sia in USA che UE. Ho deciso di investire sulla formazione e ho raggiunto la certificazione di Lead Auditor Sistemi di Gestione Integrati presso ISTUM (FI) e GECA, Master di II livello in Economia Circolare e Sostenibilità alla Scuola Superiore Sant'Anna (PI). Desidero contribuire fattivamente, al cambiamento dell'Italia verso la sostenibilità ecologica ed al suo ammodernamento, mettendo a disposizione le mie competenze e le mie esperienze professionali.

COMPETENZE TECNICHE

Professionali

Pianificazione di Marketing Strategico
Project Management
Export Management
Gestione Aziendale
Negoziazione e Comunicazione
Social Media Management
SGI – QSHE(9001-14001-45001-50001)
Sostenibilità ambientale
Economia circolare
Mobility Management
Green Public Procurement

Informatiche

Padronanza Office (Word, Excel, Power Point, Visio, MS Project)
Esperienza con Social Media (Fb, LinkedIn, etc)

Lingue

Italiano (Madrelingua),
Inglese

Letto	Scritto	Orale
C.1	C.1	C.1

Francese

Letto	Scritto	Orale
B.1	A.2	B.1

CARRIERA PROFESSIONALE

MARKETING AGROALIMENTARE (BUSINESS DEVELOPMENT)

(WINEDROPS SRL, NEURONIAGRARI SRL, MAGISTRVINI SRL, CANTINA SOCIALE DI TRAPANI, PODERE FORTE SRL)

L'obiettivo principale è stato una sfida ambiziosa per convertire uno stile di vendita maturo e vecchio stile in uno nuovo. Ho deciso di mettere in pratica le mie convinzioni per uno stile di distribuzione più moderno focalizzato principalmente su vitigni autoctoni e cantine emergenti. Una decisa immersione nella produzione e nella tecnologia focalizzata nelle Start Up di aziende vinicole italiane (solo DOCG-DOC) per costruire un business moderno focalizzato sui principali mercati (Italia e USA/UK). Una storia di ripresa e rilancio di aziende o visioni originali di Startupper, con una struttura tecnica di altissimo livello in cui la sostenibilità (Solar Energy Power) e QSHE sono stati i miei primi obiettivi organizzativi,... duro lavoro che mi ha permesso di capire meglio il mercato del vino (intimamente)...

Winedrops Srl – CEO & Founder Marketing & Sales, Distribuzione Horeca Milano e provincial, Consulenza retail
Neuroniagrari Srl – Direzione Commerciale e Marketing (Temporary Manager) KPI : Posizionamento di Alta Gamma, Corporate Identity, Progettazione nuovi prodotti, re-branding, re-positioning, Budgeting, Organizzazione (PM);

Magistravini Srl – Direzione Commerciale e Marketing (Temporary Manager) KPI: Pianificazione Strategica, Budget, Posizionamento (Alta Gamma), Direzione Commerciale Italia, Organizzazione (PM).
Cantina Sociale di Trapani Soc Coop – Direzione Commerciale e Marketing (Temporary Manager) KPI: Pianificazione Strategica, Budget, Progettazione e Brand Building Distribuzione Commerciale;

CONSULENZA DIREZIONALE E STRATEGICA

(VALDANI & VICARI ASS.D, WINE & FOOD SRL)

La mia funzione ha coperto due aree principali: lo Strategic Consulting Management e Project Management. Una serie complessa e articolata di progetti progettati per il lancio e lo sviluppo di aziende certificate iso 9001 di diversi settori ICT (smart switchboards) al PHARMA (digital retail) oppure AGRIFOOD (start up lancio sul mercato). Una storia emozionante ma interessante al fianco dell'azienda per dirimere situazioni molto ingarbugliate e difficili che mi ha permesso di comprendere le difficoltà del marketing dell'innovazione, della gestione multimarca in un ambiente molto competitivo e knowledge based.

Valdani Vicari & Ass.ti – Consultant (Project Management) KPI: Brand Building & Positioning (Wine Industry); E-commerce portal design (PM); Phone & Switchboard Domotic (Marketing & Sales);

Wine & Food Srl – CEO & Founder, International Sales & Marketing (Wine Export); KPI: Selezione e Posizionamento Internazionale di Cantine familiari focalizzate sulla valorizzazione dei vitigni autoctoni, Distribuzione Internazionale (USA, UK, D);

PROJECT MANAGEMENT

(SVAS BIOSANA SRL)

La mia funzione ha coperto due aree principali: marketing strategy e project management (conformità al marchio CE) area Hospital Supply Chain. Mi sono occupato della realizzazione di progetti complessi e articolati finalizzati allo sviluppo e al lancio di prodotti ad alta tecnologia principalmente da fornitori UE e USA con requisiti di certificazione ISO 9001 o equivalenti. Ho gestito progettualità (PM) nella produzione di derivati del sangue con più parti interessate e conformità alle leggi molto rigorose e strategia di marketing per un set innovativo di dispositivi medici e nutrizione enterale infantile. Un'esperienza complessa e internazionale che mi ha dato molto in termini di visione del PM e di team building e nella costruzione e gestione delle relazioni internazionali.

Svas Biosana srl – Business Development Manager & Project Manager , KPI : ricerca e selezione tecnica di Medicazioni Speciali, Nutrizione Enterale Infantile, Derivati del Sangue, Certificazione CE (ISO 9001) e equipollenza FDA K516;

EDUCATION

2021

Scuola Superiore Sant'Anna - Pisa

MASTER II Liv. GECA – Environmental Management – Circular Economy

Corso di Alta Formazione Universitaria in Gestione e Controllo dell'ambiente - Economia Circolare e Management efficiente delle risorse Ambientali

Istituto di Studi di Management – ISTUM – Firenze

MASTER EXECUTIVE MASGI – Lead Auditor & Consultant QSHE (9001-14001-45001-50001)

Corso Professionale per la Qualifica di Lead Auditor nella Gestione Integrata delle Norme ISO e erogazione di Servizi di Consulenza per la Adozione e Sviluppo di Sistemi di Gestione

2020

Università degli Studi di Milano “La Statale” Milan Italy

Advanced Course - Digital Media Management

Corso di Perfezionamento Universitario in Digital Media Management specifico per le Social Media Strategies

2003

SDA Bocconi Milan Italy

Executive Master in Business Administration

Master Universitario in governo dell'impresa, della gestione strategica e operativa per Alti Potenziali già in carriera che intendono appropriarsi degli adeguati strumenti tecnici e professionali per la propria crescita

2001-2002

SDA Bocconi Milan Italy

CEGA – Advanced Course - Economics and Management

Corso di Perfezionamento in Economia Aziendale e della Gestione Aziendale strategica e operativa

1996

Università degli Studi di Napoli «Federico II» - Napoli

Economia e Commercio – Laurea Vecchio Ordinamento

Laurea ad Indirizzo Economico e Marketing Internazionale con Tesi di Laurea sulle comparazioni tra economie e scambi commerciali (Italia – Ungheria dal 1975 al 1995) attraversando i cambiamenti post caduta del Muro di Berlino

COMPETENZE PERSONALI

- **SOCIALI**
Capacità di mediazione, Networking, Team Building, Coaching,
- **ORGANIZZATIVE**
Problem Solver, Innovatore, Progettazione, Processi e Procedure, Analisi Situazionali
- **PERSONALI**
Assertività, Onestà, Trasparenza, Determinazione, Coraggio, Positività, Curiosità
- **GENERALI**
Affidabilità, Aggiornamento, Coerenza, Voglia di fare, Serietà, Sobrietà

ATTIVITA'

La mia passione principale è il Vino che ho trasformato in lavoro come consulente ma è un campo in cui, sebbene possa dire di avere molta competenza, desidero approfondire moltissimo, continuamente. In combinazione sono un assiduo praticante di Ginnastica a corpo libero (Calisthenics) e Running. Mi piace essere in forma e stare bene. Intenso lettore di riviste specializzate (Forbes, The Economist, Harvard Business Review) e Sociali (Internazionale) e di libri sia su temi professionalizzanti che di narrativa (in particolare americana contemporanea). Sono un amante del Cinema e dei Film.